



Työterveyslaitos

VÖRGUSTIKUD ETTEVÖTJA TOEKS

Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



Euroopan unioni
Euroopan sosiaalirahasto



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

Autorid:

Auli Airila
Barbara Bergbom

Töötervishoiu Instituut
PL 40
00251 Helsingi
tel. 030 4741
www.ttl.fi

Euroopa sotsiaalfond on toetanud projekti „Võrgustikukoostööga tööhealu mikroettevõtjale“, mille osana käesolev juhend on valminud.

© 2017 Töötervishoiu Instituut ja autorid

Käesoleva teose osalinegi kopeerimine on autoriõiguse seaduse (404/61 koos sinna hiljem tehtud muutustega) kohaselt ilma asjakohase loata keelatud. Ka piltide kopeerimine ja jagamine on rangelt keelatud ilma kirjastaja ja fotograafi loata.

Kirjastustoimetaja: Tuula Kousa / Maisteri Kousan agentuuri ja editointi Oy

Kaas, graafiline kujundus ja küljendus:
Ella Smeds / Töötervishoiu Instituut
Pildid: iStockphotos ja intervjueeritavate oma kogud

ISBN 978-952-261-758-3 (PDF)

Sisu

Juhendi taust ja mõte.....	5
Võrgustikud – ettevõtja elutingimus.....	6
Võrgustumise kasud.....	6
Võrgustikke eri eesmärkidel.....	7
Mida koostöövõrgustikes toimimine nõuab?.....	8
Hoogu võrgustumises.....	10
Ettevõtja erinevad võrgustikud	11
Äritegevuse tuumvõrgustikud.....	12
Heaolu toetavad võrgustikud.....	13
Muud ettevõtja koostööpartnerid	15
Võrgukommunikatsioon võrgustumise vahendina.....	16
Nii võrgustun.....	18
Õnne võrgustumisel!.....	20
Lisa. Oma võrgustikukaart.....	22

Juhendi taust ja mõte

Käesolev juhend on suunatud ettevõtjatele, kes soovivad laiendada sotsiaalseid võrgustikke. Oleme kirjutanud juhendi nii, et see sobib ka teistele kui Soome taustaga ettevõtjatele.

Võrgustumisest on palju kasu näiteks äritegevuse laiendamisel ja arendamisel ning ettevõtja oma heaolu toetamisel. Mitmed ettevõtjad on saanud võrgustikest abi ka üksinduses.

Võrgustumine nõuab siiski aega ja panustamist, ja sellepärast võib ettevõtja tunda, et võrgustumine on väljakutseterohke. Käesolev juhend annab ideid ja praktilisi nippe võrgustumiseks. Juhendis räägitakse, kuidas võite leida uusi koostööpartnereid, mida võrgustikes toimimine nõuab ja kuidas eri võrgustikud ettevõtja heaolu toetavad.

Käesolev juhend on toodetud Euroopa Sotsiaalfondi projektis „Võrgustikukoostööga tööheaolu mikroettevõtjale“ (2015–2017), mis on Tööttervishoiu Instituudi, Helsingi koguduste kontserni ja NewCo YritysHelsingi ühisprojekt. Selle eesmärgiks on edendada ettevõtjate võrgustumist ja tööheaolu. Käesolevale juhendile lisaks on kirjutatud juhendid, mis toetavad töö ja muu elu kokkusobitamist ja aja haldamist. Ka juhend töötervishoiu kohta on käesoleva projekti osa.

Täname kõiki ettevõtjaid, kellega meil on olnud rõõm kohtuda meie töötubades ning muudes seostes. Saime teilt häid ideid ja mõtteid juhendi sisu kohta! Eriti soovime tänada kahte ettevõtjat: Verena Rentropi, kes kirjeldab teenekalt oma kogemusi võrgustumisest, ning Yusuf Mohamudi, kellelt saime nippe võrgustumiseks ja väärtuslikku tagasisidet juhendi kirjutamise ajal.

Helsingis 4.9.2017

Auli Airila ja Barbara Bergbom

Võrgustikud – ettevõtja elutingimus

Võrgustikud on ettevõtjale väga tähtsad. Need aitavad leida koostööpartnereid ja jõuda uute klientideni. Võrgustumisest teiste ettevõtjatega võib palju kasu olla. Teise ettevõtjaga saate jagada mõtteid ja muresid, mida teistel kui ettevõtjatel võib olla raske mõista. Võrgustumine toetab seega nii teie äritegevust kui heaolu!

VÕRGUSTIK on hulk indiviide või organisatsioone ja nende vahelisi suhteid. Võrgustik põhineb ühis-tegevusel, millest saavad kasu kõik võrgustikku kaasatud isikud.

Erinevate võrgustike tähendus äritegevuses kasvab kogu aeg. Seepärast on teil tähtis panustada hea ja toimiva võrgustiku loomisele ja ülalpidamisele.

Võrgustikud ei sünni iseenesest, vaid nende loomine ja arendamine nõuavad aega ja tööd. Võrgustumise nimel tasub siiski vaeva näha: kasud on vaevanägemisest suuremad!

Võrgustumise kasud

Ettevõtja saab võrgustikest mitmel viisil kasu. Võrgustike abil võite näiteks

- luua uusi äritegevusvõimalusi
- kasvatada ettevõtte müüki ja tõhustada selle tegevust
- lahendada äritegevusega seotud probleeme
- laiendada klientuuri ja turupiirkondi
- saada kulukokkukohoidu
- saada uusi mõttevälgatusi ja ideid
- kasutada enda heaks ära teiste oskusi
- saada tuge oma heaolu edendamiseks
- lihtsustada töö ja muu elu kokkusobitamist.

Võrgustikud võivad tuua ka majanduslikku kasu. Koos teiste ettevõtjatega võite näiteks pidada nõu odavamate hankelepingute üle. Võrgustumine aitab ettevõtte turunduses: ennast ja ettevõtet turundades saate uusi kliente ja selle kaudu müüki juurde. Teistelt ettevõtjatelt saadav vastastikune tugi ja kogemuste vahetamine võib olla väga kasulik. Võite saada nendelt selliseid ideid, mille peale te ise tulnud ei ole. Ehk leiate lähedusest ettevõtjapartneri, kellelt saate hetkelist abi näiteks kui haigestute.

ARTUTLEMISEKS: Mida ootate võrgustikelt? Millist kasu te ei ole saanud praeguste võrgustike kaudu? Kas te võiksite kasu saavutamiseks oma võrgustikke laiendada?



Võrgustikke eri eesmärkidel

Võrgustikud võivad olla väga erinevad. Mõned võrgustikud põhinevad äritegevuse edendamisel, teised võivad toetada ettevõtja heaolu. Mõningates võrgustikes rõhutatakse kahevahelisi suhteid, teistes olete kontaktis mitmete inimestega või organisatsioonidega.

Võrgustikus võite näiteks

- lisada arusaamist ettevõtlusest ja heaolu mõjutavatest teguritest
- arendada koos uusi tooteid ja teenuseid
- parandada oskusi mh äritegevusest, turundusest ja finantseerimisest
- pakkuda oma oskusi teiste kasutusse
- värskendada ja eemalduda oma tööst.

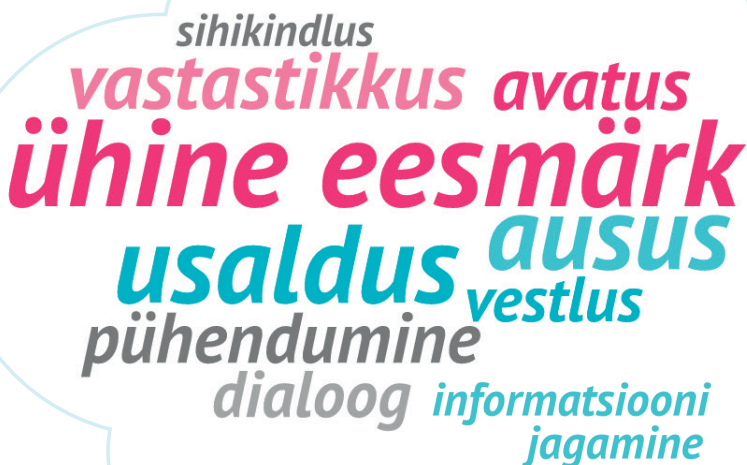
ARTUTLEMISEKS: Milliseid koostöövõrgustikke ja sotsiaalseid suhteid teie vajate? Kas te vajate näiteks tuge äritegevusega seotud oskuste tugevdamiseks? Kas te sooviksite vastastikust tuge ettevõtluses või heaolus? Kas te igatsete teisi ettevõtjaid sõpradeks? Milliseid võrgustikke võimalikult vajate tulevikus?



Mida koostöövõrgustikes toimimine nõuab?

Ühised mängureeglid on vältimatud selleks, et võrgustikud toimiksid hästi. Võrgustike tegevus põhineb

- ühistel eesmärkidel
- usaldusel
- pühendumisel
- vastastikkusel.



sihikindlus
vastastikkus avatus
ühine eesmärk
usaldus ausus
vestlus
pühendumine
dialog **informatsiooni jagamine**

PILT 1. Toimiva võrgustiku kesksed põhimõtted.

Ühine eesmärk ja siht. Võrgustikul peab olema ühine eesmärk ja siht. Iga osapool peab kasu saama võrgustikust või saama oma tegevusele liisaväärtust.

Usaldus. Võrgustik põhineb usaldusel. See ehitatakse koos vesteldes ning ühistes mängureeglites kokku leppides. On tähtis õppida tundma võrgustiku eri osapooled ja mõista nende tegevust ja eesmarke.

Võrgustiku tegevusele on hea teha selged mängureeglid juba koostöö algamisel: mis on võrgustikku kuuluvate õigused ja kohustused, milline on tööjaotus, milliseid kokkuleppeid vajatakse? Ausus ja avatus suurendavad usaldust. Tähtis on olla ka ise usalduse vääriline.

Pühendumine. Võrgustumine eeldab pühendumist koostööle ja vastastikkõhule. Pühendumine aitab ka pikaajaliste partnerluste sündimises. Teisest küljest on olemas ka lõtvasid võrgustikke, mis ei nõua pidevat ja palju aega viivat pühendumist.

Vastastikkus. Võrgustik põhineb vastastikkusel. Võrgustikus saate ise ja anate teistele. Teil peab olema valmidus jagada oma oskusi ja soov vastu võtta võrgustiku teiste liikmete nägemusi ja teadmisi.

ARTUTLEMISEKS: *Kas te olete võrgustike eesmärkidest ja sihtidest teadlik? Kas teised teavad võrgustike mängureegleid ja kas nendest peetakse kinni? Kuidas võiksite paremini pühenduda teile tähtsatele võrgustikele? Millises rollis näete ennast oma võrgustikes?*



Nipid võrgustumise alguseks

Määratlege oma tegevus.

Mis on teie äritegevuse tuum? Millised on teie kliendid nüüd ja tulevikus? Võite kujundada võrgustikku näiteks joonistades pildi praegustest võrgustikest (vt. lisa, Oma võrgustikukaart).

Arutlege ettevõtte tegevuse ja selle tegevuskeskkonna üle.

Mis muud ettevõtted või isikud on seotud teie ettevõtte eesmärkidega ja tegevusega? Mis asjad ühendavad eri tegutsejad teiega ja teie ettevõttega?

Määratlege endale võrgustumise kasud.

Millistes

võrgustikes toimimine tupevdaks teie heaolu? Kuidas eri inimesed või ettevõtted võiksid toetada oma ettevõtlustegevust?

Arutlege, milliste ettevõttega või inimestega võiksite kontaktis olla. Mõelge ka, millist koostööd soovite ise ehitada.

Tundke ära erinevaid kohtumiskohti (nt ettevõtjate organisatsioonid, messid, sündmused, seminarid, elektroonilised suhtluskanalid). Mis kaudu leiate uusi kontakte? Kas te saate kasu-

tada enda heaks ära praegusi sõpru või tuttavaid võrgustiku laiendamisel?

Koostage võrgustumiskava.

Asetage eesmärgid võrgustumisele. Jälgige ka eesmärkide teostumist. Muretsege materjali võrgustumise toeks. Näiteks visiitkaardid, ettevõtte koduleht ja brošüürid annavad teist ja teie ettevõttest usaldusväärsema pildi. Võtke ühendust isikutega ja alustage võrgustumisega!

Hoogu võrgustumises

Oma võrgustiku ehitamine ja laiendamine nõuab aega. On tähtis arutleda, miks laiendate võrgustikke. Kas te vajate äritegevuses tugevat koostööd, uusi kliente või turge? Või kas te soovite saada teistelt ettevõtjatelt võrdset tuge ja abi oma heaolu edendamisel?

Planeeritus ja omaalgatuslikkus on tähtsad tegurid võrgustumisel. Lähenege julgelt teistele isikutele või huvipakkuvatele instantsidele. Tutvustage ennast ja näidake, et olete nendest ja nende tegevusest ehsalt huvitud.



Nii tutvute uute inimestega!

Olge ehsalt huvitud teistest inimestest. Julgustage teisi endast rääkima. Ärge pakkuge liiga omi ideid. Tähtis on, et te ei lähene inimestele ärritunud või üleolevalt. Vältige sellise mulje jätmist, nagu peaksite ennast teistest paremaks.

Õppige ära inimeste nimed. Sellest on teile palju kasu võrgustumisel. Inimestele meeldib see, et nende nimed mäletatakse õigesti.

Olge hea kuulaja. On tähtis teisi kuulata, sest me kõik soovime, et meid ära kuulataks. Ei ole juhus, et meil on kaks kõrva, aga ainult üks suu. Teisi kuulates võite kõige paremini teistele abiks olla. Samas võite saada teavet, millest on kasu teile ja teie ettevõtlustegevusele.

Võtke arvesse vestluskaaslase vajadused. Ärge olge isekas, vaid võtke lähtepunktiks vestluskaaslase huvi objektid.

Saage teine tundma ennast tähtsaks. Hinnatuks kogemise tunne on tähtis meile kõigile. See, et saab teise tundma ennast hinnatuks, on tähtis ettevõtlustegevuses ja muidu ka elus. Pidage siiski meeles, et oleksite ehe ja aus, ärge teeselge või meelitage. Sellest on teil kasu ka ettevõtjana!

Nippe jagas ettevõtja Yusuf Mohamud, Sinun Sanomasi Marketing.

Ettevõtja erinevad võrgustikud

Ettevõtjana kuulute kindlasti mitmesse erinevasse võrgustikku. Tõenäoliselt toetavad osa nendest otse teie äritegevust, osa on seevastu vabas vormis ühendused, mis tugevdavad heaolu või oskusi. Ettevõtjana vajate mitmesuguseid võrgustikke – tihedaid ja lõtvu, formaalseid ja vabas vormis.

Mõnikord võib olla väljakutseterohke toimida samal ajal erinevates võrgustikes. Seepärast on tähtis arutleda, mis on teie tuumvõrgustikud. Milliste võrgustike jaoks soovite oma aega kasutada? Millistesse võrgustikesse soovite oma panuse anda? Aga mis võrgustikud on teile vähem tähtsad?



maksuhaldur *sotsiaalmeedia võrgustik*
kliendid *pere*
muud kontaktrühmad
muud ettevõtjad
ettevõtjate organisatsioonid
sõbrad **allhankijad**
kaubatoimetajad
töötervishoid

PILT 2. Ettevõtja erinevaid võrgustikke.

Äritegevuse tuumvõrgustikud

Äritegevuse tuumvõrgustikud võivad moodustuda näiteks

- ettevõtete vahelistest võrgustikest
- kaubatoimetajatest
- allhankijatest
- klientidest.

Tihti on kahevahelised koostöösuhted sama ala või lähipiirkonna ettevõtjatega üksik- või mikroettevõtjale tähtsad. Lähipiirkonna ettevõtjatega võite planeerida näiteks ühiseid kliendiüritusi, turundada teineteise teenuseid või tooteid, korraldada vabas vormis kokkusaamisi, nagu lõuna-kohtumisi või õhtuveetmisi. Võtke julgelt ühendust lähipiirkonna ettevõtjatega – käige näiteks naaberärist läbi ja tutvustage ennast! Koos tehes võite luua sotsiaalse võrgustiku, millest on kasu teile näiteks siis, kui vajate asendajat või abi töö ja muu elu kokkusobitamisel.

Väikeettevõtja võib võrgustuda ka suure ettevõttega. Suured ettevõtted võivad saada kasu väikeste ettevõtete väledusest. Vastavalt võite väikeettevõtjana leida suurte ettevõtete kaudu tähtsaid kontakte, saada uusi kliente, leiutada uusi tegevusmudeleid või turustuskanaleid oma toodetele.

Ka ettevõtjate organisatsioonid pakuvad võimalusi võrgustuda teiste ettevõtjatega. Näiteks võite ettevõtjate organisatsioonide üritustel tutvuda teiste ettevõtjatega.

Uusettevõtluskeskused toetavad eriti alustavat ettevõtjat. Need pakuvad muuhulgas koolitust ja personaalset nõustamist. Teenindust pakutakse mitmes keeles. Näiteks NewCo YritysHelsinki teenindab kliente soome, rootsi, inglise, eesti, vene, araabia, itaalia ja hiina keeles. www.uusyrityskeskus.fi ja www.newcohelsinki.fi

Suomen Yrittäjät ja selle piirkondlikud organisatsioonid pakuvad ettevõtjatele nõustamisteenuseid, korraldavad üritusi, koolitusi ning sündmusi võrgustumiseks. Võite saada personaalset nõustamist näiteks ettevõtte finantseerimisel, äritegevuse arendamisel ja seadusküsimustes. Ettevõtjate organisatsiooni kaudu võite saada ka tuge heaolu edendamisel. See võib olla näiteks rahaline toetus puhkuseks ja värskendumiseks. Võite saada ka allahindlust erinevatest teenustest, nagu kütustest, kindlustustest, side-, IT- ja turundusteenustest. www.suomenyrittajat.fi

Ka Suomen yrityskummit ry pakub tuge ettevõtjatele. Ettevõtte risti-
vanem võib toimida ettevõtja vestluspartnerina näiteks äritegevuse
arendamisel, ideede genereerimisel, lahenduste otsimisel probleem-
setes olukordades ning võrgustike laiendamisel. Tegevus on tasuta.
www.yrityskummit.fi

Heaolu toetavad võrgustikud

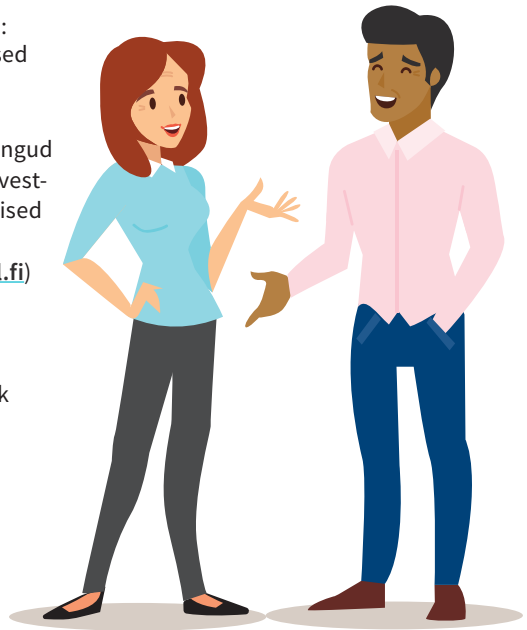
Eelpool kirjeldatud võrgustikud ja ettevõtjate organisatsioonid aitavad eel-
kõige teie ettevõtte äritegevuse arendamisel. Ettevõtjana on teil hea olla ka
selliseid võrgustikke ja partnereid, kes toetavad teie heaolu ja jaksamist.

Teie heaolu toetav sotsiaalne võrgustik võib moodustuda näiteks järgne-
vatest:

- Abikaasa, pere, suguvõsa – lähedal ja kaugel
- Sõbrad, tuttavad ja naabrid
- Harrastustegevuse võrgustikud
(mh organisatsioonid, ühingud,
vabatahtlik tegevus)
- Laste kaudu tekkivad kontaktid:
lasteaed, ringid, kool, harrastused
- Muud ettevõtjad

Mitmed organisatsioonid ja ühingud
pakuvad ka teavet, nõustamist ja vest-
lusabi heaolu edendamisel. Sellised
instantsid on näiteks:

- Töötervishoid (loe lisa: www.ttl.fi)
- Vaimse tervise seltsi
Ettevõtjate heaolukild
(www.mielenterveysseura.fi)
- Töökohtade tööheaoluvõrgustik
(www.ttl.fi/tyhyverkosto)



Meeles tasub pidada ka erinevaid virtuaalseid võrgustikke. Sellised võrgustikud on näiteks erinevad avatud ja kinnised rühmad Facebookis (www.facebook.com) ja LinkedInis (www.linkedin.com). Ka Twitter (www.twitter.com) võib olla ettevõtjale hea võrgustumise vahend.



ARTUTLEMISEKS: Mis teie võrgustikest toimivad hästi? Kas teil oleks vaja saada tugevamaks mingil osa-alal, näiteks heaolu toetavates võrgustikes, finantseerimisel või äritegevuse haldamisel?



Nipid sotsiaalsete võrgustike laiendamiseks

Kasutage kõiki kontakte.

Rääkige sõpradele ja tuttavatele oma vajadustest – võib-olla saavad nemad teid võrgustumisel aidata? Kui te gutsete ettevõtjana osa-ajaliselt, pidage meeles kasutada enda heaks ära olemasolevat töösuhtevõrgustikku. Pidage meeles ka varasema töökarjääri võrgustikud.

Pidage meeles nõ „teise käe“ võrgustikud.

Pidage meeles, et oma võrgustiku kaudu on teil link laiematesse võrgustikesse. Teie võrgustiku liikmed võivad tutvustada teid oma võrgustikes, ja selle kaudu saate oma võrgustikku kasvatada!

Olge aktiivne. Otsige julgelt uut sorti tutvusi ja partnereid. Vestelge inimestega erinevatel üritustel ja sündmustel. Pidage meeles, et võite ka ise luua uue võrgustiku või ühenduse näiteks lähipiirkonna ettevõtjatega.

Tutvuge erinevate inimestega ja kohtadega. Saate uusi ideid olles kontaktis inimestega, kes toimivad erinevates ülesannetes kui teie. Tutvuge ka kogukondlike tööruumidega, ehk ruumidega, kuhu inimesed võivad oma tööd tegema minna. Pealinnapiirkonnas pakuvad kogukondlikke tööruume näiteks NewCo YritysHelsinki, Helsingin Yrittäjät, Microsoft

Flux, UMA (Technopolis) ja Mothership of Work.

Reserveerige aega võrgustumiseks. Võrgustumine nõuab aega, pühendumist ja huvi.

Leidke tasakaal. Arutlege siiski täpselt, kui palju te kasutate aega võrgustumisele. Tähtis on reserveerida aega ka endale ja oma heaolu edendamisele.

Muud ettevõtja koostööpartnerid

Ametivõimud ja muud instantsid

Uusettevõtluskeskused toetavad eriti alustavat ettevõtjat. www.uusyrityskeskus.fi

Ely-keskused pakuvad abi ettevõtte finantseerimise ja arendamise seotud küsimustes. www.ely-keskus.fi

TE-bürood korraldavad alustavatele ettevõtjatele infoüritusi ning muid sündmusi. Lisaks võib alustav ettevõtja saada stardiraha põhitegevusega ettevõtluse jaoks. www.te-palvelut.fi

Yritys-Suomi on kattev võrgu-teenus, mis pakub informatsiooni ja teenuseid ettevõtluse kohta www.yrityssuomi.fi

Maksuhalduri lehtedelt saab teavet ettevõtja maksustamise ja ettevõtte kohustuste kohta. Saidilt leiata teavet eri ettevõtlusvormidest ettevõtte elukaare eri staadiumites. www.vero.fi

Sotsiaalkindlustusamet ehk **Kela** on teie partner nii oma asjade (haigestumine, töövõimetus, perehüved, rehabilitatsioon, töötervishoid, töötus, pension, kindlustamine, toimetulekutoetus) kui teie töötajate samalaadsete asjadega seoses. www.kela.fi/yrittajat

Koolituse korraldajad. Erinevad koolituste korraldajad, nagu ametiõppeasutused, ametikõrgkoolid, ülikoolid ja ärielu eriõppeasutused, korraldavad ettevõtjateks hakata kavatsevatele isikutele koolitust ja ettevalmistust. Koolitused on nii lühikesed kursused kui diplomioppe koolitused. Ka tööjõukoolituse raames korraldatakse ettevõtjakoolitust. www.opintopolku.fi

Finantseerimise partnereid

Tekes: www.tekes.fi

Finnvera: www.finnvera.fi

EL-finantseering:
www.rakennerahastot.fi

Võrgustik Team Finland:
team.finland.fi

Leiutiste arenduskeskus ehk Keksintösäätiö:
www.keksintosaatio.fi

Garantiifond ehk Takuusäätiö:
www.takuusaatio.fi

Rahvusvahelistumist toetavad võrgustikud

Finpro: www.finpro.fi

Töö- ja ettevõtlusministeerium (TEM): www.tem.fi

Finnpartnership:
www.finnpartnership.fi

Võrgukommunikatsioon võrgustumise vahendina

Ettevõtjana tasub teil panustada ka võrgukommunikatsiooni. Võrgukommunikatsioon on odav, ja sellega jõuate laia hulga inimeste ja ettevõtteni. Võrgukommunikatsioon sobib hästi infovahetuseks ja vestlemiseks. See on hea vahend ka ettevõtte toodete, teenuste ja sündmuste turundamiseks, kliendisuhete eest hoolitsemiseks ning koostööpartnerite omavaheliseks kommunikatsiooniks.



Nipid võrgukommunikatsiooniks

Kasutage võrgukommunikatsiooni enda heaks ära oma ettevõtte turundamisel. Jagage linke teie ettevõtte teenuste ja toodete kohta võrgus ja erinevates sotsiaalmeedia teenustes. Ärge siiski pidevalt rõhutage või tooge välja (ehk „spämmige“) oma asju, vaid olge huvitatud ka teiste asjadest.

Võrgustage klientide ja koostööpartneritega erinevates kogukondliku meedia teenustes. Võite võrgustuda näiteks Facebookis, Twitteris, YouTube'is, LinkedInis või teie võrgulehtede kaudu. Võite ka blogi pidada.

Jälgige aktiivselt eri vestlusi ja osalege. Pidage meeles, et võrgus tegutsemine põhineb vastastikmõjul ja mõtete vahetamisel.

Olge avatud uue õppimisele. Õppige digitaalset meediat enda heaks ära kasutama. Näiteks ettevõtjate organisatsioonid pakuvad nõustamist digitaalsete vahendite haldamisel ja enda heaks ära kasutamisel ettevõtte tegevuses.



Nii võrgustun

Verena Rentrop töötab üksikettevõtjana oma ettevõttes Chocolate Angel. Ettevõtte äriideeks on luua positiivset energiat töökohale isiklike kohtumiste abil. Ta töötab ka fotograafina oma ettevõttes Rencher. Järgnevalt räägib ta võrgustike tähendusest oma töös.

Facebook, LinkedIn, blogi...

Olen mitme võrgustiku liige. Fotograafina olen loonud kontakte teiste fotograafidega mitme aasta jooksul. Kasutan aktiivselt sotsiaalmeediat näiteks vestlemiseks, mõtete vahetuseks, tagasiside andmiseks ja saamiseks. Töötasin 18 aastat Nokias, pärast seda lõin kinnise Facebooki grupi endistele Nokia töötajatele. Grupis on praegu üle 27 000 liikme ümber maailma. Olen loonud ka blogi NokiaPeople.com, kus inimesed saavad jagada Nokiaga seotud oma lugusid. Olen mitme muu Facebooki grupi liige ka. Lisaks kasutan teenust LinkedIn.

Tuge, teavet, uusi ideid

Saan võrgustikest teavet, tuge, abi ja uusi ideid. Saan ka palju energiat oma võrgustikest. Mu mõte ei ole siiski kunagi võrgustike ärakasutamine – vastupidi, mu mõte on eelkõige kohtuda uute inimestega ja levitada head tujut. Teisest küljest kunagi ei või teada, mis hea asjani üks kohtumine hiljem viia võib. Olen saanud seda nentida mitu korda.

Varajane ärkaja jõuab mitmesse kohta

Laiendan võrgustikke pidevalt. Olen märganud, et Helsingis on palju huvitavaid sündmusi. Proovin osaleda võimalikult mitmel huvitaval sündmusel ja üritusel. Olen tootlik hommikuti, alustan tavaliselt oma tööpäeva kella kuue – seitsme ajal. Seetõttu on mul võimalik laiendada oma võrgustikke ka päevasel ajal.

Olen Soome Ettevõtjate ehk Suomen Yrittäjät ja kaubanduskoja liige. Need liikmelisused maksavad natuke, aga olen kogenud need kasulikuks võrgustike laiendamisel. Kasutan enda heaks ära ka NewCo YritysHelsinki netilehekülgi huvitavaid sündmusi ja koolitusi otsides. Erinevatest sündmustest saan infot ka Facebooki sõpradelt.



” Arvestage oma eluolukorraga. Millised võrgustumise viisid sobivad just teile?

Nõu alustavale ettevõtjale

Arutlege ja analüüsige oma olemasolevaid võrgustikke. Kuidas saate neid enda heaks ära kasutada? Ärge unustage ka varasemaid tööelukontakte. Pidage meeles ka „teise käe“ võrgustikud.

Kasutage enda heaks ära sotsiaalmeediat. Kasutage näiteks teenust LinkedIn ja hoidke oma kasutajakonto ajakohane. Facebook on ka hea vahend võrgustumiseks.

Olge aktiivne ja kohtuge inimestega ilma eelarvamusteta! Te ei või kunagi teada, kuhu uute inimestega kohtumine viia võib ja mis kasu sellest teie äritegevusele hiljem olla võib.

Arvestage siiski oma eluolukorraga. Arutlege, millised võrgustumise viisid sobivad just teile. Koostage oma ajakava ja pidage sellest kinni: kohtuge inimestega siis, kui teile kõige paremini sobib.

Õnne võrgustumisel!

Võrgustage - visalt ja planeeritult – aga ärge unustage oma heaolu. Üksik- või mikroettevõtjana võib teil olla parem keskenduda mõne hea koostöösuhte ehitamisele kui võimalikult laia aga lõdva koostöövõrgustiku ülalpidamisele. Õnn kaasa!



Märkmed

Oma võrgustiku-kaart

Koostage endale võrgustiku-kaart.

1. Nimetage võrgustikukaardile olemasolevaid koostööpartnereid.
 - a) Äritegevuse võrgustikud
 - b) Heaolu toetavad võrgustikud
 - c) Muud koostööpartnerid /võrgustikud
2. Arutlege, kuidas võiksite oma võrgustikke laiendada. Kirjutage uusi võimalikke partnereid praeguse võrgustiku ümber.
3. Kirjutage meetmeid võrgustiku laiendamiseks.

NIMI JA ORGANISATSIOON:

NIMI JA ORGANISATSIOON:

NIMI JA ORGANISATSIOON:

NIMI JA ORGANISATSIOON:

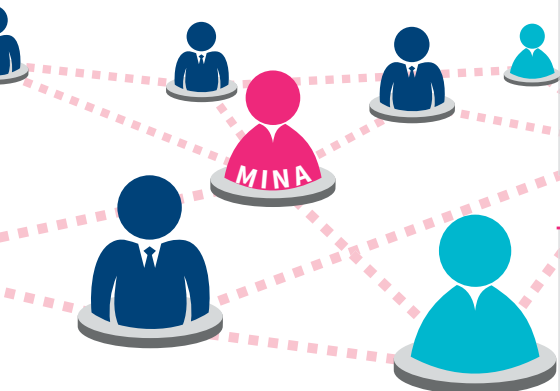
NIMI JA ORGANISATSIOON:

NIMI JA ORGANISATSIOON:

Meetmeid võrgustiku laiendamiseks

NIMI JA ORGANISATSIOON:

Minu koostöövõrgustik



NIMI JA ORGANISATSIOON:

NIMI JA ORGANISATSIOON:

NIMI JA ORGANISATSIOON:

NIMI JA ORGANISATSIOON:

Meetmeid võrgustiku laiendamiseks

NIMI JA ORGANISATSIOON:

(Editeerides: Airila, Aho & Nykänen: Verkostot haltuun. Ideoita toimialarajojen ylittämiseen nuorisotyössä. Tööttervishoiu Instituut, Helsingi. 2016)

*Kuskohast leiab ettevõtja uusi koostööpartne-
reid? Mida võrgustikes toimimine nõuab? Kuidas
eri võrgustikud võivad ettevõtja heaolu toetada?*

Käesolev juhend on mõeldud eriti ettevõtjatele, kes on hu-
vitatud oma võrgustike laiendamisest. Juhend pakub ideid
ja praktilisi nippe võrgustumiseks ja selleks, kuidas neid
enda heaks ära kasutada nii äritegevuses kui ka oma hea-
olu toeks.

Töötervishoiu Instituut
www.ttl.fi

ISBN 978-952-261-758-3 (PDF)

